

Severijn Hulshof

## Interviews in aanbestedingen

Aanbesteders willen optimaal voeling krijgen met de partij die zij gedurende de uitvoering van een opdracht tegenover zich hebben. Gunningcriteria als prijs en plan van aanpak zeggen daarover weinig. Om toch inzicht te krijgen in de persoon(lijkheid) van de inschrijver wordt door aanbesteders vaak een interview/presentatie toegevoegd aan de gunningcriteria. Een recent arrest van het Hof Den Haag (2015:413) laat zien dat dat niet vanzelfsprekend is. Samenwerkende gemeenten hadden in hun gunningcriteria 450 van de in totaal duizend te verdienen punten afhankelijk gesteld van een interview. Volgens de aanbestedingsstukken kenden de (niet gepubliceerde) vragen van het interview geen goed of fout antwoord. Het ging er de aanbesteder om dat de inschrijver zou laten zien begrepen te hebben wat verwacht werd en of hij effectief invulling aan de overeenkomst zou kunnen geven. Ondanks herhaalde vragen in de inlichtingenrondes wilde dit maar niet

concreter worden. Dit gebrek aan duidelijkheid kostte de aanbesteding de kop. Op zich oordeelde het Hof dat het houden van een interview als onderdeel van de gunning niet per definitie onmogelijk is. Vereist is dan wel dat (i) de inschrijver weet wat er van hem verwacht wordt, (ii) er met een objectief systeem beoordeeld wordt en (iii) de motivering inzicht biedt in de wijze van beoordelen. Aan deze criteria was niet voldaan. De beoordeling vond volgens het Hof plaats aan de hand van vage begrippen, waarbij het feit dat geen 'goede of foute antwoorden' mogelijk waren, inschrijvers geen houvast bood over waarop zij beoordeeld werden. Dat interviews op zich mogen, laat de eisen van objectiviteit en transparantie onverlet. De uitdaging is aan aanbesteders om die twee met elkaar te verenigen.

**L.C. van den Berg**  
**Severijn Hulshof Advocaten**